



SENADO

SECRETARIA

DIRECCION
GENERAL DE
COMISIONES

XLIIIIa. LEGISLATURA
QUINTO PERIODO

COMISION DE
INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 3073 DE 1994

AGOSTO DE 1994

COPIA DEL ORIGINAL
SIN CORREGIR

ADMINISTRACION NACIONAL DE
COMBUSTIBLES, ALCOHOL Y PORTLAND

- A N C A P -

Contrato firmado con las empresas ACODIKE y RIOGAS

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA
COMISION DEL DIA 24 DE AGOSTO DE 1994

- I -

A S I S T E N C I A

Preside : Señor Senador Dante Irurtia -ad hoc-

Miembros : Señores Senadores Julio C. Grenno y Jaime Pérez

Invitados especiales : Señor Presidente del Directorio de la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland -ANCAP- ingeniero industrial Andrés Tierno Abreu

Secretario : Señor Lorenzo A. Saavedra

SEÑOR PRESIDENTE.- Está abierto el acto.

(Es la hora 14 y 19 minutos)

_____ La Comisión de Industria y Energía da la bienvenida al señor Presidente de ANCAP, ingeniero Tierno Abreu. Quiero expresar que la razón por la cual solicitamos la presencia de un representante de este organismo del Estado, es nuestra preocupación por el hecho de que a nivel del Senado de la República se planteó un pedido de informes, a fin de que fuera evacuado por las Comisiones de Industria y Energía y de Asuntos Laborales y Seguridad Social, motivado en una denuncia pública acerca de un acuerdo instrumentado por ANCAP con dos firmas que operan en plaza. Concretamente, las empresas son Acodike Supergas S.A. y Riogás S.A., y el tema está referido al envasado y distribución en todo el país de supergás en microgarrafas de hasta tres kilos.

En virtud de este asunto, la Comisión recibió como representante de la firma Izeta López, al señor Carlos López, y de la firma Estamet S.A., al señor Osiris Sicardi.

SEÑOR TIERNO ABREU.- Señor Presidente: en primer lugar, agradezco la oportunidad de poder dar explicaciones acerca de lo que se está haciendo a ese respecto en el Directorio de ANCAP. Al mismo tiempo, quiero presentar excusas en nombre de mis compañeros del Directorio, que están atendiendo otros compromisos.

En relación al tema que nos reúne, quiero señalar que

recientemente hemos hecho un informe --concretamente, el 16 de agosto-- en la Comisión de Industria, Energía, Minería y Turismo de la Cámara de Representantes, que creo también es útil para este Cuerpo. Tengo en mi poder ese documento, y si bien no conozco el mecanismo de funcionamiento en este ámbito, considero que es posible suscribir la misma exposición aquí.

A grandes rasgos, el asunto está referido a los contratos celebrados con esas dos empresas, a la política comercial de ANCAP, en la cual están inscriptos esos acuerdos, y a las previsiones que está tomando el Organismo frente a una posible --o casi segura-- apertura del mercado de los hidrocarburos, lo que nos llevará a establecer un estado de competencia en lugar del monopólico actual.

Reitero que poseo una copia de la exposición realizada en la Comisión de la Cámara de Representantes, que puedo entregar, si así lo desean a los señores senadores.

En ese sentido --y para situarnos muy brevemente en el tema--, debo señalar que conozco lo que han manifestado los representantes de las empresas fabricantes de garrafas de tres kilos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, la versión taquigráfica de lo manifestado a nivel de la Comisión de la Cámara de Representantes será incluida en la de la sesión de hoy, a fin de informar a los señores senadores que no se encuentran presentes. De todas maneras, considero conveniente que nuestro visitante nos haga un resumen al respecto.

Se transcribe:

"REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY
Cámara de Representantes
XLIIIIa. Legislatura

DIVISION DACTILOGRAFIA Y CONFRONTACION

N° 1743 de 1994

S/C

**Comisión de Industria,
Energía, Minería y Turismo**

**ENVASADO Y DISTRIBUCION DE SUPERGAS
EN GARRAFAS**

**Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 16 de agosto de 1994**

(Sin corregir)

- PRESIDE:** Señor Representante Roberto Vázquez Platero.
- MIEMBROS:** Señores Representantes Carlos Bertacchi, Jorge Conde Montes de Oca, Miguel Dubra, José Losada y Ricardo Rocha Imaz.
- INVITADOS:** Señores integrantes del Directorio de la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAE), ingeniero Andrés Tierno Abreu (Presidente) y Juan Justo Amaro Cedrés (Director).

SEÑOR PRESIDENTE. (Vázquez Platero).- Habiendo número, está abierta la sesión.

La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el agrado de recibir al señor Presidente del Directorio de ANCAP, ingeniero Tierno Abreu y al señor Amaro.

Nos hemos reunido para tratar el tema de la distribución de supergás en garrafas de 3 kilogramos, tema sobre el cual a esta Comisión le preocupan tres puntos en particular.

La Comisión está en antecedentes de que ANCAP ha tomado una decisión con respecto a los que hoy son los recargadores de garrafas de 3 kilogramos, a efectos de posibilitarles -a través de la entrega de las bases sobre las cuales tendrían que hacer un proyecto concreto- seguir operando en este mercado.

Concretamente, nos gustaría saber cuáles son las previsiones de ANCAP con respecto a este grupo que ahora entraría en el mercado en una condición distinta, ya que no se abastecería de esas dos empresas sino directamente de ANCAP.

La preocupación central de la Comisión es que, aparentemente, las dos primeras empresas estarían compitiendo en el mercado de las garrafas de 3 kilogramos con un tiempo adicional ganado, ya que mientras unos recién tienen las bases, los otros ya estarían prontos para salir al mercado. Eso, naturalmente significaría una desventaja para los primeros.

La empresa ha planteado su interés por competir en el mercado de garrafas de 13 y 45 kilogramos, ya que ahora van a ser compradores de gas y van a tener su planta montada. También nos gustaría saber cuál es la posición de ANCAP respecto a este planteo.

Es decir: la primera pregunta refiere a esta empresa que ha hecho planteos ante la Comisión, y como hoy vemos que una parte del tema está solucionado, nos gustaría saber en concreto los otros aspectos.

El segundo punto está relacionado con un aspecto que también preocupa a la Comisión y que está implícito en los planteos de esta sociedad anónima o Centro de Recargadores que nos ha visitado. Tiene que ver con un eventual procedimiento irregular, pues las bases para realizar el proyecto para entrar en este mercado de las garrafas de 3 kilogramos fueron entregadas en la misma fecha a las dos empresas que están en el mercado de 13 y 45 kilogramos y mucho después al Centro de Recargadores, esta sociedad anónima que fue creada.

Aunque el tema no ha sido planteado en estos términos, la Comisión no ve ningún motivo para que se haya procedido de esa forma, entregando mucho tiempo antes las condiciones a un grupo que al otro, máxime si se pretende que ambos compitan en el mismo segmento de mercado.

El tercer punto refiere a un aspecto residual de esta discusión y, a mi modo de ver, es el más importante. La Comisión no toma parte por

la empresa cuyos intereses han sido satisfechos por ANCAP; a la Comisión no le interesa defender a ninguna empresa en particular. Pero surge la duda de por qué ANCAP limita la entrada a la distribución de supergás a determinado número de empresas y de por qué no procede de la forma más razonable, que sería la de establecer condiciones que garanticen un adecuado servicio y una competencia libre en este mercado.

No creemos que el tema se solucione por el hecho de que a una empresa se le dé la posibilidad de que trabaje en cierto segmento, porque podría ocurrir que una vez que la empresa esté adentro, ellos se pusieran del otro lado del mostrador y pelearan para que nadie más pudiera entrar.

Hay dos caminos posibles: uno es que ANCAP tenga razones de peso para limitar la entrada de empresas a competir en este terreno y el otro es que el Ente se limite a decir cuáles son las condiciones que debe reunir cualquier empresa para entrar en este mercado, sobre todo cuando quienes hoy quieren ingresar sugieren la posibilidad de rebajar sustancialmente el precio al consumidor, cosa que hoy no sucedería por cuanto ANCAP está dando el cuasi monopolio de la operación a dos empresas. De esta forma, de no haber alguna condición que lo justifique plenamente, estaríamos afectando los derechos e intereses del consumidor, transfiriendo parte de lo que podría obtenerse por competencia a las empresas que están actuando en función de las reglamentaciones de ANCAP.

En definitiva, estas eran las tres preocupaciones que la Comisión deseaba plantear al Directorio de ANCAP.

SEÑOR DUBRA.- Quisiera saber si el contrato firmado por ANCAP con las empresas ACODIKE y RIOGAS les otorga el monopolio del rellenado de garrafas o el de distribución. Esta es una diferencia sutil, pero diferencia al fin.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Agradecemos a la Comisión la oportunidad que nos brinda de explicar nuestras políticas comerciales, que han sido criticadas -y lo siguen siendo- en diversos ámbitos donde existen intereses contrapuestos con los de la Administración y con los de los consumidores.

En nuestra estrategia comercial nosotros graduamos los intereses; el primero y el principal es el del consumidor; el segundo es que nuestra Administración pueda llevar adelante esta tarea sin quebrantos económicos, y el tercero es el de las empresas intermediarias, que nos ayudan a llegar al cliente.

Nuestro principal servicio es satisfacer las necesidades del cliente; el de la empresa intermediaria es también satisfacer al cliente y, a la vez, contemplar los requerimientos de su principal vendedor, que en este caso es la Administración.

Hace un año concurrimos a esta Comisión y en esa oportunidad describimos cuál era la política de ANCAP en el actual contexto, es

decir, en el monopolístico, en el que hoy nos desenvolvemos. No voy a repetir ahora cuál es esa política -los conceptos están en la versión taquigráfica de aquella sesión-, pero sí voy a expresar que en aquella oportunidad manifestamos que a pesar de que teníamos definidos nuestros canales de comercialización a través de dos empresas, ACODIKE y RIOGAS, para la venta de supergás envasado en garrafas de 45, 13 y también 3 kilogramos, con el recambio automático, y pese a tener los contratos firmados y comprometidos, habíamos examinado la situación de la gente que estaba recibiendo supergás en garrafas de 45 kilogramos para efectuar el rellenado en las garrafas de 3 kilogramos, a fin de dar una oportunidad a esas personas.

Hemos cumplido con lo que dijimos, es decir, que íbamos a dar esa oportunidad entregándoles las bases luego de efectuar un estudio, que reconozco fue bastante largo.

No es cierto que primero hayamos entregado las bases a ACODIKE y a RIOGAS; no es cierto. El día 28 de julio aprobamos las bases y el 29 de julio las entregamos a todos, también a ACODIKE y a RIOGAS. Reitero: a estas dos empresas no le entregamos las bases con anterioridad.

Lo que sí es cierto es que, como todos sabemos, ACODIKE y RIOGAS han adoptado ciertas acciones. Ellos tienen la obligación de cumplir su parte también con las garrafas de 3 kilogramos. Entonces han ido adelantando. Están haciendo reformas en sus plantas, han decidido comprar los carruseles para el rellenado y formar el stock de garrafas para intercambiar; pero esto es independiente de las bases; simplemente es una tarea que saben que la tienen que hacer.

El tema de las bases tiene que ver con detalles comerciales respecto a cómo se va a llegar a la comercialización final; y estos datos lo han tenido al mismo tiempo que el resto de la gente. Ese era el punto, y fue lo que comprometimos, porque nos pareció que hechos supervenientes a los que tuvimos en cuenta cuando se negociaron los contratos firmados a principios del mes de abril de 1993, hacían pensar que podría ser razonable y comercialmente bueno que parte de la gente que hoy está en el rellenado de garrafas pudieran acceder a una tercera planta. Esto es una especie de concesión -por ponerle algún nombre- de tipo social y no comercial.

No es necesario que existan tres canales de distribución independientes para abastecer al mercado; entiendo que es suficiente tener dos y, si me apuran, diría que con sólo uno alcanza.

Históricamente, esta tarea se realizó a través de un canal -porque no se trata de un cliente, sino de un canal de distribución- el que es remunerado mediante el pago de un honorario por cada kilogramo envasado. Así es como funciona todo el mercado de combustibles en este régimen monopolístico; funciona como un canal de distribución.

El hecho de hablar de monopolios o de duopolios se da porque existe un solo monopolista, que es ANCAP; el resto simplemente realiza servicios que ANCAP distribuye con una comisión por cada kilogramo envasado.

Por distintas razones, desde hace muchos años, la primera tentación tanto del monopolista como del regulador -en este caso, las Intendencias tienen la potestad reguladora de estas actividades de rellenado y, por supuesto, cuentan con el asesoramiento de ANCAP en la parte técnica- es decretar que la garrafa no puede ser rellenada por este sistema.

Sin embargo, en mi modesta opinión, ese procedimiento perdió la oportunidad porque debió haberse utilizado antes de que este sistema se extendiera y de que se creara una situación de hecho. De manera que el procedimiento que consideramos más adecuado es la sustitución gradual de un sistema por otro, haciéndolos coexistir en el tiempo durante un período hasta que converjan. Al final del proceso, debería desaparecer este sistema que es inseguro y que tiene todos los inconvenientes descritos en la sesión anterior. Este es el camino que hemos seguido: hacer coexistir los sistemas, compitiendo un canal con otro, con una competencia de servicios y probablemente también de precios, si el sistema lo permite. Es decir que el cliente va a tomar las decisiones de acuerdo con sus valoraciones individuales.

Nos llama la atención el hecho de que, luego de satisfecho el primer planteamiento, se sigan dando nuevos pasos. Ahora no se trata sólo de la garrafa de 3 kilogramos, sino que también de las de 13 y 45 kilogramos.

Dos canales de distribución no se pueden multiplicar porque, a medida que su número incrementa, aumenta el costo debido a que cada uno de ellos necesita mano de obra e inversiones, lo cual se refleja en el precio final. Esa es la razón por la que limitamos el número de canales; nadie que distribuya un producto puede multiplicar indefinidamente los canales.

En una situación monopólica no hay competencia; entonces, los productores de supergás pueden atender el servicio con menos canales. En cambio, cuando existe competencia, ésta puede obligar a la empresa a tener canales adicionales. Mientras exista el régimen monopólico, la única consecuencia que tiene la multiplicación de los canales es una suba en los costos, que se traduce en un aumento del precio final.

La pregunta concreta del señor Diputado Dubra se refería a si los contratos tienen el monopolio.

SEÑOR DUBRA.- Preguntaba si se refería a la distribución, al envasado o a ambas cosas.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Se refiere a todo: a la distribución, que comprende el envasado, el transporte y la entrega al cliente. Eso no es

un monopolio lo que ANCAP dio es una exclusividad; ésa es la palabra. A pesar de que tienen un contrato con la exclusividad en las tres formas -3, 13 y 45 kilogramos-, les hemos dicho que se la vamos a quitar con respecto a la garrafa de 3 kilogramos. Por supuesto, el contrato está firmado y si la otra parte no accede a entregar esa exclusividad, no se la vamos a poder quitar. Al respecto, hemos mantenido conversaciones previas y, aunque no existe nada firmado, hemos llegado al acuerdo de que accederían a perder la exclusividad de las garrafas de 3 kilogramos. Estamos hablando de las garrafas con llenado mecánico y de intercambio, no del rellenado de las de 45 kilogramos.

Las dos empresas nos han dicho que, por supuesto, la pérdida de la exclusividad les afectaría, porque aproximadamente el 20% de todo el mercado de supergás termina en el envasado de 3 kilogramos. De manera que si interviniera una tercera empresa, perderían una parte de ese 20%, aunque no sabemos qué porcentaje. La nueva empresa tendría la ventaja de contar con los clientes y los centros de entrega, lo que no sucede con estas dos, que -salvo en algún caso, en pequeñas cantidades- no atienden en forma directa a esos clientes; prácticamente el 100% de ese 20% lo tiene hoy este centro de recargadores.

SEÑOR AMARO.- En primer lugar, el Vicepresidente de ANCAP, señor Milburn, nos pidió que lo disculpáramos por no haber concurrido debido a que previamente había contraído otros compromisos.

En segundo término, quiero manifestar que, al haber asumido el 28 de diciembre del año pasado, no hemos intervenido en gran parte de las negociaciones sobre estos temas. Sin embargo, las primeras entrevistas que concedimos en el mes de enero fueron al centro que agrupa a los distribuidores de garrafas de 3 kilogramos de todo el país. En ese sentido, se hicieron reuniones muy interesantes, y muchas veces coincidimos con sus planteamientos. En el Directorio siempre percibimos que se buscaba lograr una solución de alternativa que permitiera a la población tener seguridad porque, evidentemente, hoy a muchos nos consta que algunas recargadoras constituyen un peligro latente debido a que no cuentan con las condiciones de seguridad necesarias.

Se fueron manejando distintas soluciones -además de ir elaborando estas bases que se entregaron para la construcción de la nueva planta-, entre las cuales se encontraba la posibilidad de que las mismas empresas recargadoras respetaran totalmente el mercado de los distribuidores que hay en cada lugar del país, sin establecer nuevos centros de distribución.

Nos pareció que, de no lograrse la solución de que los recargadores estuvieran dispuestos a hacer la inversión en una nueva planta, ésta era una salida porque suponía respetar el mercado y dar al consumidor

la garantía de que la garrafa iba a estar en las condiciones adecuadas -no solamente de seguridad para los vecinos sino para el que la recibe- en cuanto a la claridad de las especificaciones que se iban a establecer -que serían respetadas-, de que el quilaje era el correcto y de que el precio era menor, lo cual significaba una ventaja para el cliente.

Esta fue una de las soluciones de alternativa que se manejaron; inclusive, se habían establecido los metrajes para impedir la competencia.

Coincido con las opiniones del señor Presidente de ANCAP acerca de que en este momento es una solución que tiende a que el precio no siga aumentando. Es importante tener en cuenta lo que significa el empresario nacional, pero también es fundamental tomar en consideración al cliente. En este caso, el cliente ha jugado un papel trascendente en lo que son las soluciones planteadas por ANCAP. Se han analizado los costos de las garrafas y también de las que se han adquirido en el presente, y la conclusión es que eso va a llevar a que se vayan adecuando los precios hacia abajo, a fin de que el cliente sea el beneficiado.

SEÑOR ROCHA IMAZ.- Voy a formular varias preguntas pues tengo algunas dudas que sería importante disipar.

Con respecto a lo expresado por el señor Presidente de ANCAP, debo decir que toda empresa que se inicia quiere progresar. No se trata de que al haber pedido una cosa y habérsela concedido, pidan más; piden porque es natural que lo hagan, ya que la empresa quiere entrar en la competencia, en la distribución. Reitero que tomo esto como una cuestión natural en toda empresa que se inicia.

Mi pregunta refiere a lo siguiente: si bien es cierto que desde el punto de vista formal puede aparecer como algo nuevo, hay que tener en cuenta -usando un término común- que se trata de viejos garraferos que desde hace mucho tiempo están en la distribución.

El señor Presidente de ANCAP dice que hay que limitar los canales de distribución e incluso manifiesta que con una sola empresa alcanzaría, pero hay dos, y naturalmente es muy difícil acceder a que entre otra en la distribución de las garrafas de 13 y 45 kilogramos, porque al abrirse nuevos canales aumentaría el precio del producto. Quisiera saber si no se encarece el precio cuando no se limita hacia abajo, porque a las dos empresas grandes se les dio, además, la distribución de las garrafas de 3 kilogramos. Quiere decir que se limitó hacia arriba, pero no hacia abajo, donde a las dos empresas grandes se les permitió entrar en la competencia.

Dado que ahora no se da la distribución a los garraferos o a una nueva empresa porque eso encarecería el precio, me gustaría conocer qué pasó cuando se dio a las dos grandes empresas la distribución de las garrafas chicas de 3 kilogramos. En ese caso también podría haberse tenido en cuenta la posibilidad de un alza de precios.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Creo que aquí hay que diferenciar el sistema por el cual se venden las garrafas de 13 y de 45 kilogramos. Estas garrafas se venden al precio que fija el Poder Ejecutivo, que -en números redondos- es del orden de los US\$ 0,60 el kilogramo. Desde un principio ha quedado libre el precio de la garrafa de 3 kilogramos, el que ha oscilado entre el 35% y el 60% por encima de los US\$ 0,60. De manera que el régimen es distinto en estos dos casos. Cuando hablamos de las garrafas de 13 y 45 kilogramos, en que el precio final es el que fija el Poder Ejecutivo, el costo del envasado está incluido en ese valor. Quiere decir que, si hay dos empresas, el Poder Ejecutivo va a tener que fijar ese precio de US\$ 0,60 en un valor superior al que correspondería si existiera una sola empresa, porque prácticamente todos los costos fijos -no los variables- en cada una de las empresas se duplican.

Podemos señalar que cuando ACODIKE era la única empresa distribuidora su costo era menor que la suma de los costos de ACODIKE y RIOGAS, que hubo posteriormente.

¿Por qué lo hicimos? Porque somos sui géneris: una empresa comercial del Estado que tiene una serie de connotaciones políticas en su accionar. En la época en que ACODIKE era la única distribuidora, la principal crítica que se hacía a los Directores de ANCAP era que había un monopolio ejercido por una empresa única. Esto se publicaba un día sí y otro también en la prensa. Cuando se discutía en el Parlamento y también cuando asistía el Presidente de ANCAP al Ministerio, una de las cosas que se recriminaba era que había una sola empresa.

Llegó un momento en que alguien dijo que había que llamar a otra empresa y dividir el mercado en dos. Se llamó a otra empresa y el costo de las dos fue mayor que el de una sola. Naturalmente, cada una cuesta algo menos porque distribuye la mitad, pero no cuesta el 50% sino bastante más de la mitad por la influencia de los costos fijos. Curiosamente, esta situación que económicamente era peor, terminó con las críticas a lo de la empresa única, por lo menos por muchísimos años. Creo que si la empresa hubiera sido privada y hubiera tenido un canal solo, no habría tenido por qué dar explicaciones; pero una empresa de esta naturaleza sí debe hacerlo y tiene que mostrar una transparencia totalmente distinta.

En el caso de las garrafas de 13 y 45 kilogramos, si en vez de dividir el mercado en dos, lo dividimos el mercado en tres, indefectiblemente vuelve a subir el costo de distribución.

Pensamos que el precio de las garrafas de 3 kilogramos, que es libre, va a bajar, es decir, ya no va a estar un 50% o un 60% por encima del otro precio, sino que va a ser algo menor, lo que promoverá alguna competencia entre los tres distribuidores.

Por tanto, creo que el cliente recibirá a un precio más bajo un producto mejor, tanto desde el punto de vista de la calidad, como de la la seguridad y confiabilidad del servicio.

SEÑOR ROCHA INAZ.- Sé que no está en el ánimo de la Comisión discutir los puntos sino escuchar la exposición de nuestros invitados. No obstante, en este caso me veo obligado a hacer un par de precisiones.

Sigo sin entender bien el tema. Creo que es una mala política del Poder Ejecutivo y de los sucesivos Directorios -sean de la época que fueran- aumentar los precios para evitar el monopolio.

En ese sentido, si bien recuerdo las críticas que se hicieron, creo que deberían haberse tomado las medidas del caso para que esto no sucediera y que tampoco habría razones para modificar el precio oficial que se fija a las garrafas de 45 y de 13 kilogramos porque entre otra empresa al mercado.

Al respecto, tengo muchos temores de que cuando las dos empresas grandes entren a competir bajen el precio y ahoguen a aquellas que recién se inician, las que han tenido durante mucho tiempo la distribución y que ahora se agrupan y forman una empresa.

Respecto a la rebaja de precios a la que se refería el señor Tierno Abreu, debo decir que los garraferos que nos visitaron y que ahora se han constituido en empresa han dicho que están dispuestos a bajar el precio y creo que si se les adjudicara la distribución de garrafas de mayor volumen también lo harían.

Sería una competencia que el Poder Ejecutivo vería muy justa y abierta y que, inclusive, podría dar lugar a un precio oficial menor.

Reitero que no he entendido muy bien el punto, es más: las tremendas dudas que tenía aún no fueron evacuadas.

Si hay un precio oficial del Poder Ejecutivo, no hay que modificarlo porque sean dos o tres las empresas que compitan; deberá contar con la imaginación suficiente para tomar las medidas correctas, ya que parecería que lo más lógico sería que existiera una libre competencia

arriba y abajo. No es posible que cuando hay libre competencia y más de una empresa se aumente el precio oficial.

En tal sentido, creo que se ha aplicado una mala política económica ya sea por parte del Poder Ejecutivo y del Directorio de ANCAP actual o de los anteriores.

Parece que se trata de dos moscas que no se atan bien, porque veo que, por un lado, tenemos un critario y, por otro, el de la libre competencia, que se daría con dos monstruos que hasta podrían aplicar una rebaja ficticia para ahogar a una empresa que recién empieza, que tal vez durará lo que un lirio.

Me he permitido hacer estas reflexiones, que ampliaremos cuando se reúna la Comisión, porque me pareció muy honesto planteadas delante de los representantes del Directorio de ANCAP.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Quiero aclarar que mi misión acá no es discutir con ningún señor Diputado, sino explicar la situación. Por tanto, me sentiría muy frustrado si no entendieran lo que estoy tratando de explicar sobre cuál fue la decisión que tomó el Directorio de ANCAP en el ejercicio de la autonomía del Ente que tenemos que manejar.

En tal sentido, creo que no podemos salir de esta reunión sin que se entienda lo que hemos hecho. Si lo que hicimos está bien o mal, es otro tema. Creo que la mecánica de esta discusión no es lo que nos ha convocado.

SEÑOR ROCHA INAZ.- Yo entendí lo que explicó el señor Tierno Abreu, pero estoy en desacuerdo.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Para ser más gráfico, voy a poner un ejemplo. El precio del supergas a granel es de US\$ 400 la tonelada; el costo de envasarlo, distribuirlo, transportarlo y llevarlo al cliente es de US\$ 200 la tonelada, siempre y cuando lo haga una empresa. Haciendo cálculos con cifras hipotéticas, de esos US\$ 200 hay US\$ 100 por tonelada de costos fijos y US\$ 100 por tonelada de costos variables. Los costos fijos implican una masa de dinero de la que debe disponer una empresa, venda 10.000 ó 20.000 toneladas. Vendiendo 20.000 toneladas tenía US\$ 100 de costo fijo; si se reparte entre dos, los costos fijos siguen siendo los mismos. Es decir que los costos pasan a ser de US\$ 200 por tonelada. Entonces, una empresa puede hacer la distribución en todo el mercado a un costo de US\$ 200, pero cuando el reparto pasa a dos empresas el costo es de US\$ 300 la tonelada, debido a que se duplicaron los costos fijos al dividirse el mercado a la mitad. Esta es una cuestión aritmética y es lo que estaba tratando de

explicar desde el principio de mi intervención, en el sentido de que esto es lo que le cuesta a ANCAP cada kilogramo que la empresa le distribuya.

La empresa no corre los riesgos del mercado, sino que cobra un honorario por cada kilogramo que distribuye. Esto lo hacen todos los distribuidores de ANCAP en un mercado que es monopólico, con un precio al público único que no lo fija la empresa ni el mercado, sino el Poder Ejecutivo. Entonces, lo que hace la empresa es pactar un honorario por un trabajo determinado y eso es lo que cobra por cada kilogramo que distribuye.

Me parece que la explicación ha sido bastante clara. Si yo voy a repartir el mercado entre más empresas, los costos fijos de cada una de ellas me van a obligar a pagar un honorario mayor por cada kilogramo, que en definitiva se reflejará en el precio final que pagará el consumidor.

SEÑOR ROCHA IMAZ.- Me interesaba resaltar a este respecto que quien fija las condiciones es ANCAP; las empresas las aceptarán o no; podrán interesarle a una, dos o tres. Por consiguiente, no veo por qué ANCAP, de por sí, tiene que aumentar los precios que pueda fijar cada una de las empresas. Las condiciones son las mismas y el mercado es libre; entonces, si son aceptadas y reducen sus costos, es un problema de las empresas.

En ese sentido, sigo pensando que así como el Poder Ejecutivo establece que el precio debe ser tal, el Directorio de ANCAP debe determinar las condiciones; las empresas intermediarias las aceptarán o no. El hecho de que existan dos, tres o cuatro empresas no tiene por qué encarecer los precios; las condiciones siempre serían las mismas porque así lo debe imponer ANCAP en su pliego de condiciones. Si el deseo es que haya dos empresas, que así sea, pero el pliego no se toca. Entiendo que esa podría ser una política.

De cualquier manera, considero que por encima de los números -que con todo derecho cita el señor Presidente de ANCAP- hay un problema de filosofía. No deseo extenderme más sobre el punto, porque tengo diferencias filosóficas con respecto a esto, que están un tanto por encima de números y del valor de la tonelada.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- ANCAP no establece, así como así, cuál es la comisión para una empresa privada. Esto es algo que se determina a través de un proceso de negociación o licitatorio. Estamos en un ámbito puramente administrativo, no legislativo, por lo que ANCAP no tiene el poder de decretar y establecer que se pague tal o cual cantidad por el kilogramo de supergas distribuido y que quien quiera lo acepte o lo deje. Es un organismo comercial y tiene que negociar. Son dos partes

las que negocian y la realidad dice que no existe nadie que asuma una tarea perdiendo dinero; si la acepta es para ganarlo. De manea que la fijación del precio no se hace en forma unilateral. Cualquiera sea la oferta por repartir 10.000 o 20.000 toneladas por año, el costo es distinto; es mucho más caro el costo de repartir 10.000 toneladas -hablando siempre en kilogramos o en toneladas- que el de distribuir 20.000 toneladas.

SEÑOR ROCHA IMAZ.- Ahí tenemos la diferencia.

SEÑOR BERTACCHI.- En el día de hoy hemos tenido grandes coincidencias con el señor Diputado Rocha Imaz. Al igual que él, entiendo que no corresponde iniciar una discusión con el señor Presidente de ANCAP sino simplemente escuchar.

Pero debo decir que realmente me está creando un complejo el hecho de no poder entender al ingeniero Tierno Abreu. Quiero tener la lealtad de decir que me está costando comprender ciertas afirmaciones. Voy a leer la versión taquigráfica de esta sesión para ver si puedo entender algunas cosas que ahora no me resultan claras.

En determinado momento el señor Presidente de ANCAP manifestó que rechazaba los términos "monopolio" o "duopolio", que eso no existe y que la única tarea que tenían las empresas era el rellenado de garrafas, por lo que cobraban un honorario. Posteriormente, ante una pregunta del señor Diputado Dubra, dijo que estas empresas hacían el envasado, el transporte y la entrega al cliente, expresiones que no coinciden con las dichas dos minutos antes respecto a las garrafas de 13 y 45 kilogramos.

Creo que esto va a surgir claro en la versión taquigráfica; primero expresó que rechazaba lo del monopolio o duopolio porque la única tarea de las empresas era el rellenado de garrafas por la cual cobraban un honorario y dos minutos más tarde afirmó que lo que hacían era el envasado, el transporte y la entrega al cliente.

Aquí se ha hablado de que un incremento en el número de empresas aumentaría los costos y, por otra parte, se dice que con la libre competencia de precios en las garrafas de 3 kilogramos el costo disminuiría. También me resulta muy difícil entender esto -lógicamente no soy técnico en la materia; reitero que a posteriori voy a leer con tranquilidad la versión taquigráfica de esta sesión- porque de lo expresado por el señor Presidente de ANCAP, lo único que me queda claro es que los costos fijados por el Poder Ejecutivo para las garrafas de 13 y 45 kilogramos aumentaron al dividirse la distribución entre dos empresas. En cuanto a las garrafas de 3 kilogramos, con un aumento de la competencia -y por consiguiente del número de empresas-, el costo descendería. Lamentablemente, lo único que me está quedando claro es

que todos nosotros estaríamos subvencionando a estas dos empresas de distribución monopólica de garragas de 13 y 45 kilogramos. Esto es lo último que podría estar aceptando. ¡Lo único que falta es que estemos subvencionando a dos empresas!

Reitero que el señor Presidente de ANCAP expresó al señor Diputado Rocha Imaz que no vino acá a discutir sino a tratar de que se le entendiera. Yo tampoco quiero discutir con él este tema, pues lo que deseo es información. Voy a tratar de comprender este tema leyendo la versión taquigráfica porque cada vez entiendo menos.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Parto de la base que el señor Diputado quiere entender el tema y no hacerme entrar en contradicciones.

No es secreto para nadie, que el monopolio del supergás lo tiene ANCAP; la empresa estatal es la que tiene el monopolio.

Esto está claro: el monopolio lo tiene ANCAP y las dos empresas trabajan para ANCAP por un honorario. El organismo les paga un honorario para que vendan las garrafas de 45 y 13 kilogramos, cuyo precio es único. Para este tipo de garrafas no existe precio libre.

Lo que afirmo es que si en vez de usar un canal, usamos dos, tres o cuatro, los precios a pagar por ese trabajo suben porque los costos fijos se van repitiendo en cada uno de los nuevos canales. No entro en contradicción cuando digo que el precio de la garrafa de 3 kilogramos es libre. Como ya lo dije, ese monto se ubica entre el 60%, el 50% y en algunos casos el 35% por encima de este precio único, que fija el Poder Ejecutivo. Reitero una vez más que en la garrafa de 3 kilogramos el precio es libre, por lo que en este caso puede haber competencia ya que no se pagan honorarios. Cada uno de los rellenos solventa sus costos, decide cuánto puede ganar y establece el precio. No entro en contradicciones cuando digo que si respecto a las garrafas que tienen un precio único multiplico los canales, encarezco el honorario que debo pagar a cada uno y que en el caso de las garrafas de 3 kilogramos, lo único que hago es vender a US\$ 400 la tonelada a granel y de ahí para adelante cada uno solventa sus costos, llegando al público con los precios que se quieran fijar. En este caso, la competencia va a hacer que varíen los precios.

Creo que esto es claro; no puede ser tan difícil entenderlo.

SEÑOR DUBRA.- Voy a ser breve, porque lo único que me motiva a hablar es eso de que quien calla, otorga. Quiero aclarar que entendí lo manifestado por el señor Presidente de ANCAP, pero no comprendí las razones de por qué las cosas son de esta manera.

El señor Presidente de ANCAP dice que no se trata de un canal de distribución monopólico, pero sigo insistiendo en que sí lo es. Aunque no haya monopolio del supergás en sí, lo hay del envasado y de la distribución; por otra parte, no es un oligopolio ni un duopolio sino, insisto, un monopolio.

Las empresas ACODIKE SUPERGAS y RIOGAS están trabajando de manera monopólica en la distribución calle por calle del producto, y así lo hacen en todo el país. Lo que más sorprende es que estas dos empresas hacen propaganda en común por la televisión. No sé cómo harán para pagar las facturas.

No me cabe ninguna duda de que el envasado y la distribución se realiza en forma monopólica en el Uruguay, y esto es lo que ahora se revierte. El señor Presidente de ANCAP dice que con esto se abaratarán los precios, y estoy seguro de que será así porque estas empresas tendrán que competir con pequeños distribuidores que van a obtener el producto a un precio que antes no conseguían. En este sentido, se da un fenómeno rarísimo, porque estas empresas vendían al mismo precio a un gran comprador que a cualquier vecino del país. Creo que en este caso no se trataba de abaratar costos, puesto que debe ser mucho más barato entregar 2.000 ó 3.000 kilogramos de gas a un cliente que distribuir garrafas de 13 kilogramos casa por casa.

Tal vez ahora aparezca una feroz competencia con las garrafas de 3 kilogramos. Si la hay, sería prudencial extenderla a todo tipo de kilaje.

Aclaro que no soy enemigo de los monopolios, sino de algunos. Desde hace mucho tiempo se habla del mercado libre, de la no regulación de los precios, en el sentido de que así se mejoran las condiciones de vida. Pero el señor Presidente de ANCAP hablaba de multiplicar los canales -no es la primera vez que se habla en el país de canales; la otra vez eran los canales de cable- y entiendo perfectamente su razonamiento. Sin embargo, mi opinión es diferente y la expreso para que quede en la versión taquigráfica.

SEÑOR BERTACCHI.- Quiero aclarar que el señor Presidente de ANCAP me atribuyó términos que no son míos. En ningún momento hablé del monopolio del supergás ni me acordé de eso cuando hice uso de la palabra. Mi referencia era a otros monopolios, pero no es necesario que haga la aclaración porque acaba de hacerlo el señor Diputado Dubra.

SEÑOR LOSADA.- Quisiera saber si el Directorio de ANCAP nunca se formuló rever el procedimiento del pago de honorarios a través de otros sistemas que hagan más razonable la comercialización de este producto. Uno de ellos podría ser a través de porcentajes, en lugar de que ANCAP contrate la colocación de cierto tonelaje y pague determinado honora-

rio, porque el razonamiento expresado no me cierra si se trata de un mercado en expansión y donde hay competencia comercial. Tal vez exista alguna razón que haya llevado a contratar, al comienzo, a través de un honorario. Pregunto cuál es.

A lo mejor sería bueno revisar esa práctica y transformarla en lo que en el comercio es costo-renta, y que cada uno maneje sus riesgos y utilidades sin dejar entrampado al organismo a través de una cantidad fija de dinero. Insisto en que no me cierra el razonamiento de que muchas empresas interesadas multipliquen el costo. Cuando hay una distribución o venta, normalmente se trata de optimizar la gestión de manera tal que los porcentajes de ganancias -que no son iguales en todos los casos- sean razonables.

Entonces, pregunto por qué se mantiene ese criterio de honorarios para la distribución de garrafas de 13 y 45 kilogramos.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Por supuesto que nos hemos planteado las diversas alternativas que hay para remunerar este tipo de trabajo. Entendemos que el dar un porcentaje sobre el precio de venta no es una fórmula adecuada para este tipo de productos, dado que su precio sufre variaciones muy grandes en el mercado internacional sin que los costos de su manipulación sigan las mismas variaciones en el mercado local.

Cuando el petróleo sube mucho, por ejemplo, los costos de distribución no necesariamente suben en la misma proporción. Lo mismo ocurre cuando los precios bajan. En el caso del supergás, se estudia cuidadosamente la estructura de costos ideal con la que se tendría que manejar una empresa de distribución y, sobre dicha estructura, a la cual se tendrá que ir acomodando la empresa para tratar de perfeccionarse, se hace una paramétrica de cómo influye la mano de obra, el combustible y el costo de los repuestos. Entonces, el honorario se va regulando por esa paramétrica y no de manera caprichosa. Entendemos que esta es una forma de remuneración más adecuada a los costos de la empresa, que si bien no le producirá ganancias enormes tampoco le ocasionará pérdidas.

Este no es el único caso en el que ANCAP aplica el sistema de remuneración para distribuir.

SEÑOR CONDE MONTES DE OCA.- Quiero realizar dos precisiones. En primer lugar, más allá de compartir o no la función que han cumplido los actuales Directores de ANCAP en cuanto a establecer cuál es su política comercial, si entendemos que existe perjuicio para los intereses económicos generales de la comunidad, hay mecanismos parlamentarios para hacer valer nuestro parecer con respecto a esa política.

En segundo término, me interesaría que se me aclarara un poco el tema de los honorarios que paga ANCAP y cómo se adjudicó la distribución y relleno de garrafas a las dos primeras compañías, que supongo se habrá instrumentado a través de los mecanismos tradicionales.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- En los contratos de tipo comercial ANCAP puede hacer designaciones directas, eligiendo una empresa con la que negociar. No obstante, en el caso que refiere el señor Diputado no se procedió así. Originalmente, se llamó a licitación y se eligió a una primera empresa -ACODIKE-, y en años posteriores hubo una decisión estratégica de la firma, por la que se eligió a otra más. Para ello, se realizó otro llamado al que se presentaron varias ofertas, y resultaron seleccionadas ACODIKE y otra empresa. Aclaro que las dos empresas seleccionadas debían tener el honorario más bajo, por lo cual la segunda debía adoptar el honorario de la que se había seleccionado en primer lugar. Este fue el procedimiento por el que fueron seleccionadas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a exponer mi punto de vista sobre este tema que, seguramente, la Comisión considerará en otra sesión.

El señor Presidente de ANCAP mencionaba como justificación de la reducción de oferentes en el mercado de envasado y distribución las razones esencialmente económicas, pues entendía que cuantos más operadores hubiera, más se encarecerían los costos. Esta opinión me merece un par de consideraciones.

Por un lado, estoy absolutamente en contra de esta apreciación -no es nuestra intención discutirlo ahora; ello se hará oportunamente- porque la teoría económica lo está. Siendo fiel a lo que he estudiado sobre economía, no puedo aceptar el criterio de que un sistema monopólico tienda a reducir los costos; de hecho, creo que los agranda de forma muy importante, y al respecto existe amplia y variada bibliografía. Esto es válido siempre y cuando no se dé una circunstancia sobre la que el señor Presidente podría ilustrarnos; me refiero al caso de que los costos fijos supongan una inversión de tal magnitud y tengan tal importancia en el total de los costos operativos que se diera lo que algunos llaman la necesidad de que existan monopolios naturales. De no darse esa circunstancia es muy claro que los operadores tenderían a reducir sus ganancias a efectos de seguir operando, en la medida en que cubran sus costos; entonces, la competencia bajaría los costos.

El hecho de que las garrafas de 3 kilogramos cuesten 50¢ o 60¢ más se explica porque los operadores compran al mismo precio que cualquier otro consumidor de garrafas de 13 y 45 kilogramos. Estos porcentajes hablan del distinto margen de ganancia que tendrán que tener.

Por otra parte, más allá de no entender bien esto, pienso que es un tema que la Comisión discutirá en su momento. De todos modos, no es la primera vez que oímos que el Poder Ejecutivo toma decisiones de esta naturaleza. Tengo muy claro que esta no es una decisión de la actual Administración de ANCAP, sino que tiene larga data e involucra a otras Administraciones, pero durante este período legislativo hemos visto reiteradamente que el Poder Ejecutivo limita la entrada a efectos de preservar la salud económica de las empresas. Esto se acaba de percibir en otro episodio muy importante para la vida del país, como ha sido la televisión por cable.

En lo personal, entiendo que es un tema extremadamente delicado y discutible y que, de no mediar razones de mucho peso, resulta muy difícil justificarlo, sobre todo en los términos en que se ha actuado en otras áreas.

Por último, quisiera solicitar que se nos enviara más información, por ejemplo, sobre la incidencia de los costos fijos en ésta y en las otras distribuciones de ANCAP, pues el señor Presidente ha mencionado que se trata de una política general.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- No quisiera dejar la impresión de que sostengo que la teoría económica apunta a que limitando la oferta se pueden bajar los precios. El tema es que estamos con precios administrados, y cuanto más grande sea el aparato administrador, más alto será el precio.

Estas empresas que contratan con ANCAP, prácticamente pueden considerarse un aparato del Ente; es como si hubiera un solo ofertante en el mercado, pues funcionan como una división de ANCAP, dentro del sistema monopólico. Sería un disparate sostener que en el mercado libre se pueden bajar los precios limitando la oferta.

A través de determinadas cláusulas tenemos previsto que todos nuestros contratos de distribución caigan el mismo día en que lo haga el monopolio. A partir de ese momento, empezaremos a trabajar en un entorno de libertad que será totalmente distinto, pues comenzarán a funcionar los mecanismos del mercado, que van a moldear el precio final. De todos modos, no puede haber descuidos, porque si en materia energética y petrolera se sustituyen los monopolios por la nada, se instituyen los oligopolios en forma inmediata. Pero la teoría de Gobierno tiene mecanismos de regulación que permiten controlar la formación de oligopolios. Esta es una forma de gobernar mucho más sutil y sofisticada que la de hacerlo interviniendo o prescindiendo. En lo personal, aspiro a que en algún momento podamos gobernar el país regulando, en el sentido estricto de la palabra, que no implica intervenir sino lograr que las fuerzas del mercado funcionen y que no se oligopolicen las ofertas, como marca la tendencia inmediata.

Entonces, en un mercado libre, siempre y cuando se impidan los oligopolios, el aumento de la oferta trae la baja de los costos. De ello no me cabe la menor duda. Pero, éste es un mercado absolutamente monopólico; estas empresas actúan como si estuvieran dentro de ANCAP.

SEÑOR ROCHA IMAZ.- Si no entendí mal, el ingeniero Tierno Abreu dijo que mientras exista el monopolio de ANCAP -que es el único monopolio; en eso estamos de acuerdo- no pueden ser revisados los contratos. Quisiera saber si esto es así, porque el señor Presidente de ANCAP manifestó que cuando dejara de existir ese monopolio se revisarían todos los contratos y caducarían. Por lo tanto, presumo que, mientras ello no ocurra, no se efectuará esa revisión.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Todos los contratos tienen distintas duraciones e incluyen cláusulas que habilitan la denuncia con una antelación de tantos meses antes del vencimiento del plazo; si esa denuncia no se efectúa por cualquiera de las partes, el contrato se renueva por un período determinado. Asimismo, tienen una cláusula que prevé que en cualquier momento el contrato puede quedar sin efecto si cambian las condiciones monopólicas actuales. Cuando hablo de esas condiciones me estoy refiriendo al monopolio de importación y de exportación; tenemos distintos tipos de monopolio. Basta que el monopolio de importación o de exportación caiga, para que estos contratos no tengan sentido, porque ya el precio es libre y, por lo tanto, estas empresas pueden transformarse -si así lo quieren- en clientes de ANCAP, corriendo el riesgo que significa el mercado. Estos son los mecanismos y todos los contratos tienen distinta duración.

SEÑOR ROCHA IMAZ.- Entendí la respuesta, pero lo que quiero saber es si lo que manifestaba el señor Diputado Losada puede hacerse o no, es decir, si se puede revisar un contrato aunque subsistan las condiciones actuales y si se puede hacer un llamado a los distribuidores con requisitos distintos que pueda estipular ANCAP. Creo que a esto apuntaba la pregunta del señor Diputado Losada y es un poco la esencia de lo que hemos hablado aquí.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Es un contrato entre dos partes, cada una de las cuales está obligada a cumplirlo. No obstante, durante su vigencia, las partes pueden dialogar y, si llegan a un acuerdo, existe la posibilidad de modificar el contrato. Pero, unilateralmente, ninguna de ellas puede denunciarlo dentro de determinados plazos.

SEÑOR BERTACCHI.- Partimos de la base de que existe un contrato con ACODIKE y otro con RIOGAS; es decir, se trata de dos contratos. Quisiera saber si en los contratos con ACODIKE y RIOGAS existe un plazo de vencimiento.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Sí, existe.

SEÑOR BERTACCHI.- A la vez, me gustaría conocer si figura algún tipo de cláusula de prórroga automática al no accionarse el mecanismo de denuncia previamente al vencimiento.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- Todos nuestros contratos tienen plazo; un contrato sin plazo empezaría por no pasar por los controles del Tribunal de Cuentas. Todos tienen un plazo de denuncia suficientemente largo, previo a su finalización, de manera que se pueda renegociar y, si no se llega a un acuerdo, haya tiempo de llamar a un tercero, para que la Administración no quede prisionera del poder negociador del titular del contrato. Si se deja pasar el plazo de denuncia, la prórroga es automática pues existe una cláusula al respecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecería al señor Presidente de ANCAP que nos enviara toda la información posible sobre los aspectos de comercialización de los distintos productos que el Ente elabora.

Obviamente, hay una pregunta que no quisiéramos formular ahora para no prolongar esta sesión, pero que está en el ambiente. Quisiéramos saber por qué el hecho de que ANCAP tenga el monopolio de la importación o producción de supergás implica que también su envasado y distribución tengan que ser monopolísticos y no competitivos.

Nos gustaría que dentro de ese material que se nos envíe se incluya información acerca de este tema, sobre el cual el señor Presidente de ANCAP ha basado gran parte de su exposición.

SEÑOR PRESIDENTE DE ANCAP.- En ese sentido, puedo dar criterios muy generales.

En la eventualidad de salir del monopolio es importante que la empresa tenga el mercado. Los clientes de los productos Supergás son clientes nuestros. El producto es nuestro y nos interesa cada vez más asegurarnos la parte del mercado, porque no tiene ningún sentido estar invirtiendo en la refinación y perder el mercado de los productos. Siempre menciono el ejemplo del negocio de una bebida refrescante en que uno tenga la fabricación de la botella pero no la del jarabe y tampoco el mercado final. La parte intermedia es la más riesgosa, la menos rentable y la que queda prisionera de los otros dos extremos.

Actualmente, nuestra política es diferenciar bien el producto y el parque de garrafas, de manera que cuando se abra la competencia, ese parque y ese producto estén bien individualizados ante el público y nos hallemos en condiciones de competir con quien venga desde el exterior con supergás, que también va a tener que hacer las inversiones que hemos hecho nosotros. Esta es una estrategia con la que nos preparamos para la competencia.

De otra manera sería muy irresponsable hacer inversiones en la parte de refinación, pues se perderían en manos de quien tiene el mercado. De manera que el tema final -y esa es la política- es lo que nos interesa. Por ello, estamos en una transformación y diferenciación bien clara del producto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Yo tampoco participo de la idea de que dos distribuidores garantizan mejor que muchos la presencia de la marca en el mercado, pero tendremos la oportunidad de analizarlo más adelante.

SEÑOR AMARO.- Tengo la impresión de que en el tema de la garrafa de 3 kilogramos se recogió una inquietud que existió antes de que yo asumiera en el Directorio de ANCAP y que comenzó en la Cámara a través de un planteo de los recargadores.

Quiero decir que hubo receptividad ante la inquietud planteada por la Cámara. No recibí el acta de la sesión celebrada el 9 de agosto, por lo que no estaba al tanto de que el tema que se iba a tratar era el de las garrafas de mayor volumen. Por lo menos desde que integro el Directorio de ANCAP ese tema no se ha discutido, pero, por los datos que tenemos acerca de los costos fijos, nos inclinamos a respaldar la posición que ha mantenido el señor Presidente de ANCAP.

El tema de las garrafas de 3 kilogramos lo tendremos que analizar eventualmente a nivel del Directorio a fin de tomar, con la mayor amplitud intelectual, una decisión que tenga en cuenta al cliente y que sea favorable para el organismo y para el país.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece la presencia de los integrantes del Directorio de ANCAP y queda a la espera de la información que se va a remitir. Si las actuaciones lo ameritan, nos volveremos a reunir."

SEÑOR TIERNO ABREU.- Señor Presidente: estos dos contratos que nuestro Organismo ha celebrado con Acodike y Riogás datan de muchos años, más de treinta en el caso de la primera de las empresas y alrededor de veinte en lo que a la segunda se refiere. A lo largo de esos años, se han venido modificando esos contratos a medida que se iban perfeccionando las condiciones comerciales. En un momento dado, hubo dos empresas en lugar de una, cuando Riogás ingresó al mercado. Esos contratos han sido revisados por este Directorio, existiendo al respecto una novedad --que constituye una vieja aspiración de ANCAP y de las Intendencias Municipales, fundamentalmente la de Montevideo--, que es la de eliminar los puestos de recarga de garrafas mediante la utilización de las garrafas de 45 kilos en forma invertida para llenar las de tres kilos.

Esto se ha propuesto por diversas razones, entre otras, por motivos de seguridad para la población que reside alrededor del centro de recarga y para los usuarios, porque se trata de garrafas que no son sometidas a pruebas, como sucede con las que funcionan en las plantas automáticas. También se planteó el objetivo de atender una fracción del mercado del supergás que ha llegado a ser importante --en el entorno del 20%-- y que ha crecido como sustituto para los usuarios de queroseno, que constituyen uno de los sectores de menores recursos económicos de la población. Como decía anteriormente, el sistema no ofrece seguridades en lo que tiene que ver con la operativa y con la precisión del peso, y además es el combustible más caro que se compra en plaza, pese a que va dirigido a los sectores de menores ingresos.

Hace muchos años se pensó en resolver este problema de una manera compulsiva, mediante una ordenanza municipal que eliminara y prohibiera este tipo de puestos de relleno en el medio de la ciudad. Esto encontró resistencias y dificultades a nivel de las Juntas Departamentales, lo que provocó que la solución del problema se fuera difiriendo. Como consecuencia, el tamaño del mercado fue creciendo, hasta llegar al 20% del total de supergás consumido.

Asimismo, este producto fue penetrando en capas de poder económico muy reducido, lo que originó que mucha gente no pudiera, en la segunda quincena del mes, comprar una garrafa de tres kilos y pidiera, en cambio, menor cantidad de supergás. El sistema de rellenado automático no permite que esto se pueda llevar a cabo, porque implica el rellenado de la garrafa completa. De manera que la solución alternativa que

ideamos fue la de entrar por la competencia, es decir, dejar coexistir este sistema y a su vez implantar uno más sofisticado de relleno automático de la garrafa, con reprobación y sustitución en caso de que la garrafa presente alguna anomalía de seguridad, que se concretaría por parte de ANCAP. Es decir que si un cliente llega con una garrafa que presenta algún defecto, se la sustituye.

Creo que esta característica del nuevo sistema es lo que, como dicen los abogados, enervó a estas dos empresas. Los señores senadores podrán comprender rápidamente los motivos de esta inquietud. En el sistema automático, las compañías llenadoras disponen de un "stock" de garrafas, lo que implica que el cliente llega con una vacía y se le entrega una llena. Las empresas Acodike y Riogás salieron a licitar ese "stock" inicial y comprobaron que los precios que existían en plaza eran bastante distintos. En ese momento, estas dos empresas se negaron a presentar precios. Posteriormente, consiguieron mejores precios en Brasil y realizaron las compras en ese país. Desde este punto de vista, ANCAP les exige a estas empresas que consigan las garrafas al menor costo posible, ya que el Ente es el que va a reemplazarlas. Por este motivo, ANCAP está interesada en que las garrafas de reemplazo tengan un precio mínimo. Contrariamente a lo que se ha manifestado, no hay un subsidio de ANCAP a las empresas, sino que, a lo sumo, se trata de un subsidio a "doña María", ya que cuando su garrafa tiene un problema, en lugar de ir a una ferretería y comprar una de reemplazo, pagándola a U\$S 40, le es entregada, mediante este sistema, a un precio de U\$S 11,50 con IVA incluido y de U\$S 9,30 sin IVA. En este punto radica el problema de estas empresas.

No obstante, estas mismas empresas, viendo que habían sido

colocadas las órdenes por las compañías Acodike y Riogás para la importación desde Brasil, en una segunda instancia hicieron también una cotización, fijando un precio de U\$S 13,40, en lugar de los U\$S 11,50 a que nos habíamos referido. Es decir que la diferencia es bastante significativa. El tema es que es distinto distribuir en toda una red de ferreterías, en que se compran pocas unidades por comercio, o a los clientes, que adquieren solamente una unidad, que negociar una masa grande de garrafas con una empresa poderosa. Ahí es donde desaparece el mercado local, ya que es imposible vender estas garrafas al detalle a un precio de aproximadamente U\$S 40 cada una; este mercado, en el reemplazo, desaparece. En cambio, los artefactos nuevos que vienen con su garrafa siguen en el mismo circuito de los fabricantes locales.

Pero se entiende que las condiciones comerciales que van a existir con esta nueva competencia serán distintas. Desde el punto de vista de ANCAP, nos interesa, en orden decreciente, el cliente final, el servicio a dicho cliente con buenos precios, la calidad y la seguridad. Por otro lado, nos sentimos en la obligación de administrar nuestros insumos en las mejores condiciones económicas posibles. Es decir que tenemos que lograr un sistema de competencias para establecer precios cuando nos toque a nosotros reemplazar la garrafa de un cliente. Por otra parte, el canal de distribución debe tener salud económica, porque de lo contrario sería imposible hacer funcionar el sistema con eficacia.

Se nos ha propuesto --y nosotros no estamos de acuerdo-- reemplazar estos puestos de garrafas invertidas por un conjunto de miniplantas, que no sabemos cuántas son. Pensamos que con esto no estamos resolviendo el problema, sino que es una manera de proteger el mercado de los vendedores de garrafas y tener mejor distribuidos los clientes --es decir que no estarían tan concentrados--, aunque es un sistema mucho más caro que si contamos sólo con dos plantas.

Este tema fue tratado hace un año en la Comisión correspondiente de la Cámara de Representantes. Tenemos un contrato firmado con Acodike y Riogas por el cual tienen la obligación de llevar adelante este proyecto de las garrafas de 3 kilos. Al respecto, encontramos que es razonable que en la etapa de pasar de un sistema a otro la gente que tiene puestos de recarga pudiera acceder a una planta automática de llenado. De esa manera ellos, que tienen el mercado final, estarían en condiciones de transformarse directamente de rellenadores manuales a

automáticos. También hemos pedido a las empresas que --digo esto a pesar de que Acodike y Riogas van a contar con plantas de relleno-- utilicen una red de puestos de entrega. De esta forma, los recargadores podrán seguir trabajando.

También cabe agregar que la reconversión se haría en forma pausada y no traumática o abrupta, permitiendo pasar del sistema actual al final. Entonces, dentro de unos años, cuando el sistema de relleno sea mínimo, se podrá tomar alguna medida compulsiva a fin de eliminar o restringir las áreas, exigiendo mayores distancias. De esta forma no dejaríamos sin abastecer el mercado que mencionaba al principio, que es el de la gente de menos recursos que compra en forma parcial.

En este momento, hemos dado todas las condiciones del contrato a una sociedad anónima formada por la gente de la Asociación de Recargadores, constituida a pedido nuestro, ya que antes se agrupaban bajo una sociedad civil. Es decir que ahora podríamos realizar un contrato con ellos a fin de venderles el gas al mismo precio y con las mismas condiciones de financiamiento que a Acodike y Riogas. De esa manera, si pueden construir la planta van a poder competir y transformarse, sin que ello provoque una situación dramática, como se ha querido mostrar.

Considero que en líneas generales este es el panorama de la situación en estos momentos.

Por otra parte, debo decir que la gente de esta nueva compañía está conversando con nuestros técnicos acerca de cómo hacer el proyecto; y, en ese sentido, creo que cuentan con un terreno contiguo a la zona de La Tablada. Por ello, se está viendo la forma en que nosotros a través de una tubería pudiéramos llegar hasta su planta,

para que estén abastecidos de la forma más parecida al resto de las empresas.

Sin embargo, en la reunión que mencioné al principio surgió un problema, porque luego de que les dimos la garrafa de 3 kilos, querían también las de 13 y 45 kilos. Esto, desde el punto de vista contractual es imposible y además no es conveniente mientras siga el monopolio de ANCAP. Digo esto porque dentro del monopolio --esto-ya lo expliqué y creo que quedó claro-- Acodike y Riogas funcionan como si fueran dos departamentos propios de ANCAP, totalmente administrados por este organismo. Estas empresas tienen que llevar una contabilidad a la cual nuestra gente tiene acceso; y nosotros les pagamos los costos que han sido pactados con una paramétrica para hacer el trabajo por cuenta y orden nuestra.

Es decir que estos dos departamentos de comercialización y distribución tienen un costo, pero si tenemos tres o cuatro y el mercado es el mismo, dicho costo irá aumentando debido a los gastos fijos de cada uno de esos departamentos. Existen costos mínimos que son fijos como, por ejemplo, los sueldos y las inversiones que hay que ir duplicando para realizar el rellenado.

Por otro lado, cabe agregar que todos estos contratos tienen cláusulas de escape que caen en caso de que desaparezca el monopolio de importación y exportación. En ese caso, el precio del producto al cliente queda libre; entonces estas empresas pueden funcionar como clientes nuestros, corriendo el riesgo del mercado final y financiando sus costos de envasado, transporte, etcétera, con el precio que alcancen en el mercado. De esta forma, ANCAP simplemente les vendería el producto a granel. Esta es una situación que ahora no existe, pero

a pesar de ello, todos los contratos de distribución cuentan con esa cláusula en el sentido de renegociar y transformar en caso de que el mercado se libere. En estos momentos no tenemos elementos de juicio, pero nos imaginamos que el Gobierno, llegado el caso, deberá montar instrumentos reguladores, porque en este tipo de actividad la oligopolización de la oferta es muy fácil de conseguir.

De manera que, salir de un monopolio para entrar en un oligopolio, no significa la concreción de grandes avances. En definitiva, debe tenderse a regular aquellos mercados libres. En otras palabras, no puede salirse del monopolio absoluto y pasar a la prescindencia. Existen dos formas primitivas de gobernar. La más sofisticada de todas, tal como ya lo expresamos, es gobernar regulando, de tal manera que el mercado funcione en base a la demanda del cliente, y que éste tenga una fuerza parecida a la del oferente.

SEÑOR PEREZ.- Ese sistema que se está creando, de alguna manera, sería una tercera opción, que tendría las mismas condiciones que Acodike y Riogas, pero para la garrafa de tres kilos. Deseo saber si esto comprendería a las tres empresas que hoy fabrican la garrafa de tres kilos.

SEÑOR TIERNO ABREU.- En realidad, los fabricantes de garrafas, que están por fuera del sistema, son proveedores; no participan en el negocio de venta. Ellos observan que, al evolucionar el negocio y entrar a funcionar de otra manera, con plantas automáticas, se encuentran con cierta dificultad para poder vender a los precios actuales. Tal como expliqué --seguramente esto debe figurar en la versión taquigráfica de la sesión correspondiente--, con el nuevo sistema pasaríamos de U\$S 40 que cuesta una garrafa al público, a U\$S 11,50. Este será el costo de su reposición. Pero los mismos fabricantes hicieron una oferta a estas dos distribuidoras, según la cual podrían pasar el costo de reposición a U\$S 13,40.

SEÑOR PEREZ.- ¿Se refiere a las garrafas de trece kilos?

SEÑOR TIERNO ABREU.- No; estoy hablando de la garrafa de tres kilos. De

manera que esto es lo que ha cambiado para los fabricantes. De todas maneras es un tema del cual nosotros no podemos dar una opinión. Lo nuestro es el circuito y el negocio de venta, envasado y entrega de gas, además de la venta de aparatos y accesorios que realizan algunos comercios.

SEÑOR PRESIDENTE.- En virtud de ciertas manifestaciones realizadas por fabricantes de garrafas en esta Comisión, en cuanto a algunos datos específicos con respecto a accidentes ocurridos en los locales recargadores, se mencionó que, prácticamente, éstos son inexistentes. Debido a que este fue uno de los argumentos contrarios a este cambio de actitud de ANCAP con respecto al mercado de las garrafas de tres kilos, quisiera saber si existen elementos que, indudablemente, nos puedan hacer pensar que haya peligro para la población.

SEÑOR TIERNO ABREU.- En realidad, existen dos problemas.

Con respecto al tema de accidentes, cabe destacar que para cargar las garrafas a éstas se las levanta para luego invertir su posición. Pero la entrada de gas, es muy lenta al ser realizada sólo por gravedad. Esto se realiza con compresores, por lo que uno de los problemas que se ha presentado --no tengo en este momento las estadísticas, pero oportunamente podemos mostrar los registros-- es que cuando quedan detenidos el compresor y el sistema, siempre se da una pérdida en las válvulas, lo que determina que ingrese gas dentro del compresor. Cuando éste arranca nuevamente funciona como un motor de explosión, en lugar de un compresor de aire.

El otro problema, es el de las fugas. Al estar los puestos trabajando en medio de la población, las fugas también representan un peligro potencial, ya que puede introducirse en una cocina o en un

De manera que, salir de un monopolio para entrar en un oligopolio, no significa la concreción de grandes avances. En definitiva, debe tenderse a regular aquellos mercados libres. En otras palabras, no puede salirse del monopolio absoluto y pasar a la prescindencia. Existen dos formas primitivas de gobernar. La más sofisticada de todas, tal como ya lo expresamos, es gobernar regulando, de tal manera que el mercado funcione en base a la demanda del cliente, y que éste tenga una fuerza parecida a la del oferente.

SEÑOR PEREZ.- Ese sistema que se está creando, de alguna manera, sería una tercera opción, que tendría las mismas condiciones que Acodike y Riogas, pero para la garrafa de tres kilos. Deseo saber si esto comprendería a las tres empresas que hoy fabrican la garrafa de tres kilos.

SEÑOR TIERNO ABREU.- En realidad, los fabricantes de garrafas, que están por fuera del sistema, son proveedores; no participan en el negocio de venta. Ellos observan que, al evolucionar el negocio y entrar a funcionar de otra manera, con plantas automáticas, se encuentran con cierta dificultad para poder vender a los precios actuales. Tal como expliqué --seguramente esto debe figurar en la versión taquigráfica de la sesión correspondiente--, con el nuevo sistema pasaríamos de U\$S 40 que cuesta una garrafa al público, a U\$S 11,50. Este será el costo de su reposición. Pero los mismos fabricantes hicieron una oferta a estas dos distribuidoras, según la cual podrían pasar el costo de reposición a U\$S 13,40.

SEÑOR PEREZ.- ¿Se refiere a las garrafas de trece kilos?

SEÑOR TIERNO ABREU.- No; estoy hablando de la garrafa de tres kilos. De

manera que esto es lo que ha cambiado para los fabricantes. De todas maneras es un tema del cual nosotros no podemos dar una opinión. Lo nuestro es el circuito y el negocio de venta, envasado y entrega de gas, además de la venta de aparatos y accesorios que realizan algunos comercios.

SEÑOR PRESIDENTE.- En virtud de ciertas manifestaciones realizadas por fabricantes de garrafas en esta Comisión, en cuanto a algunos datos específicos con respecto a accidentes ocurridos en los locales recargadores, se mencionó que, prácticamente, éstos son inexistentes. Debido a que este fue uno de los argumentos contrarios a este cambio de actitud de ANCAP con respecto al mercado de las garrafas de tres kilos, quisiera saber si existen elementos que, indudablemente, nos puedan hacer pensar que haya peligro para la población.

SEÑOR TIERNO ABREU.- En realidad, existen dos problemas.

Con respecto al tema de accidentes, cabe destacar que para cargar las garrafas a éstas se las levanta para luego invertir su posición. Pero la entrada de gas, es muy lenta al ser realizada sólo por gravedad. Esto se realiza con compresores, por lo que uno de los problemas que se ha presentado --no tengo en este momento las estadísticas, pero oportunamente podemos mostrar los registros-- es que cuando quedan detenidos el compresor y el sistema, siempre se da una pérdida en las válvulas, lo que determina que ingrese gas dentro del compresor. Cuando éste arranca nuevamente funciona como un motor de explosión, en lugar de un compresor de aire.

El otro problema, es el de las fugas. Al estar los puestos trabajando en medio de la población, las fugas también representan un peligro potencial, ya que puede introducirse en una cocina o en un

fuego abierto, a lo que debe sumarse el olor del gas. Se trata de un peligro potencial, debido a que estos puestos están dentro de la ciudad, sin guardar las distancias correspondientes. Existe una pequeña reglamentación que establece distancias, pero no puede aplicarse dentro de la ciudad del mismo modo que en la periferia, tal como se encuentra la Planta de La Tablada.

Otro tipo de accidentes que debe tenerse en cuenta, que no ocurre solamente en los puestos de entrega, es el relacionado con las garrafas que no están reprobadas, las cuales pueden tener fugas en las válvulas. Precisamente, si no me equivoco, antes de ayer hubo un accidente de este tipo, del cual se hizo eco la prensa. Por ello, cada vez que las garrafas ingresan a la planta se prueba su estanqueidad.

Asimismo, cabe añadir que el parque de garrafas, que no pasa por el "chequeo" y la reprueba, está formado por unidades muy viejas, por lo que deben ser "rechequeadas". Esto significa que cuando empiecen a pasar a través de esta Planta, habrá cierto porcentaje para descartar, que será destruido a los efectos de que no vuelvan al público.

SEÑOR PRESIDENTE.- Deseo referirme, en otro orden de cosas, al tema de los antecedentes.

No me cabe dudas, de acuerdo con las expresiones del señor Presidente de ANCAP, de que el contrato de distribución ya está en vigencia. Por algo estas empresas, tanto Riogas como Acodike, han contraído obligaciones con fabricantes brasileños para el suministro de la garrafa de tres kilos.

No obstante, no me queda claro cómo en este momento ANCAP está buscando alguna forma de establecer contactos y efectivizar otra boca de venta del producto en los fraccionadores actuales. Deseo saber si

este aspecto surgió como resultado de la regulación del sistema pues, a mi entender, en el conjunto, da la impresión de que dicha regulación se ha realizado en determinadas etapas, pasando desde la garrafa de 45 kilos a la de 13 kilos, las que tienen precios uniformes. Sin embargo, no ha ocurrido lo mismo con las garrafas de tres kilos, por lo que puede pensarse que nos encontramos, con respecto a estas unidades, en un mercado abierto, y en uno regulado para los volúmenes de 13 y 45 kilos.

Concretamente, no me queda claro si la intención de ANCAP es buscar una regulación para el país en todo el entorno y, de esta manera, atender frontalmente a esos usuarios de pequeños volúmenes del producto, que en este momento sólo recurren a la garrafa de tres kilos y, a veces, a una recarga menor. Insisto, no me queda claro, sobre todo, cuando existe un contrato con dos empresas, es decir, cuando ya estaba establecido este otro vínculo con los fraccionadores.

SEÑOR TIERNO ABREU.- Efectivamente, señor Presidente, el contrato está vigente desde abril de 1993. Estas empresas han hecho inversiones para todo el parque; han puesto aditivos y carrouseles para las garrafas chicas y han realizado algunas instalacinones de reprueba. Por lo tanto, están en plena construcción y han avanzado bastante.

Tal como dije al principio, el mercado está bien regulado, con un precio fijo en las garrafas de 13 y de 45 kilos y libre en las de 3 kilos. Estas empresas recién en abril de 1993 adquieren la obligación de trabajar con las garrafas de 3 kilos en forma automática. Sin embargo, después de firmar el contrato advertimos que sería mejor otorgárselo también a un tercero. En ese caso, al haber tres empresas, estaríamos hablando de que el porcentaje de esa venta sería la tercera parte del 20%. Es decir que cada empresa tendría una pérdida mínima.

Cabe destacar que a estas empresas trabajando con ANCAP les va la vida y la muerte. Tuvimos que decirles que era más realista, razonable y comercial permitirle trabajar a esta gente y darnos un cierto grado de libertad. Ellos nos indicaron que si no tenían más remedio lo iban a aceptar, pero que no les agradaba la idea. Una de las razones por la que nos les gustaba era porque les cambiaría totalmente la rentabilidad y el negocio, y si además tenían que repartir el otro contrato, porque podrían pensar que ahora se empieza con las garrafas de 3 kilos y, quizá, después con las de 13 y 45 kilos.

A mi entender, no es razonable que no les respetemos el contrato; sería muy difícil hacerlo, a no ser que les paguemos mucho más, y eso lo tendrá que pagar el consumidor final siempre que esté regulado.

Ahora bien; si se libera, entraríamos en otro tema. Digo esto porque nosotros fijamos un precio y es probable que hasta cierto número de oferentes el precio caiga, pero después, si son muchos, les van a empezar a subir los costos. En este caso, van a surgir otro tipo de problemas y alguno de ellos tendrá que salir del mercado, aunque es un riesgo que deben correr. Nuestra política va a ser liberar para que haya competencia. En este momento, los hacemos competir con la garrafa de 3 kilos porque ese precio está libre. Entonces, en vez de tener precios 50% ó 60% por encima de la garrafa de 13 kilos, vamos a tratar de que la gente de menos recursos pueda pagar menos, llevando a la mitad ese margen. Todo esto, siempre y cuando no se abran muchas plantas porque, de lo contrario, los precios van a subir y no van a poder competir con otros más bajos.

SEÑOR PEREZ.- ¿En qué momento el Directorio comenzó a manejar esta tercera opción?

SEÑOR TIERNO ABREU.- Nosotros nos comprometimos con la Cámara y con la gente y les dijimos que les íbamos a dar la opción. Incluso, tuvimos que discutirlo con quienes ya tenían los contratos y elaborar las bases de uno que tuviera condiciones equivalentes al otro. Debimos redactar un anteproyecto del contrato, lo que nos demoró. El 28 de julio el Directorio tomó una decisión y el 29 se comenzó a conversar con los técnicos.

Debo agregar que esta empresa cuenta con asesores, ingenieros y economistas que ya trabajaban con ellos. Por lo tanto, no hay mucha sorpresa en lo que respecta al proyecto y en lo que tiene que ver con el aspecto mecánico y electromecánico de la planta. Nosotros esperamos que esta empresa pueda conseguir el capital, aunque somos conscientes

de que no es fácil porque no hay que olvidar que es una cooperativa integrada por 140 personas. Digo esto, porque deben formar una sociedad anónima, que será muy fraccionada y que llamará a asambleas para tomar decisiones. Todo eso no es fácil; pero vamos a esperar a ver cómo se manejan.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si va a recibir el mismo tratamiento que ACODIKE y RIOGAS en lo que respecta a la infraestructura de fraccionamiento y a las garrafas.

SEÑOR TIERNO ABREU.- Ellos han elegido un terreno cerca de la planta de La Tablada, de modo que recibirán el producto a través de un tubo, al mismo precio que se lo vendemos a ACODIKE, aunque ese precio varía todos los días. El precio en la puerta de ANCAP es de U\$S 400 y el que recibían antes, engarrafado en 45 kilos era de U\$S 600. Debemos tener en cuenta que luego tenían que hacer el trabajo y venderlo, por lo que debían agregar el 50% ó 60%. Por lo tanto, el pequeño consumidor debía comprar aproximadamente a U\$S 950 la tonelada. En este momento, lo van a recibir, reitero, a U\$S 400 por lo que tendrán que amortizar la planta, para lo cual disponen del tiempo necesario. Van a poder competir, pero nunca se puede pretender pagar lo mismo si se compran garrafas de 3 kilos que de 13 kilos, ya que la garrafa chica tiene mucho más manipuleo. Creo que la diferencia puede ser bastante menor que la que existe en este momento.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ese es un aspecto, pero me estaba refiriendo a lo que tiene que ver con la inversión en la infraestructura de fraccionamiento, para lo cual ANCAP --de acuerdo con mi conocimiento-- ha accedido a una participación en ese costo.

Por otro lado, quisiera que me informara sobre algo que considero

muy importante: el retiro de las garrafas en malas condiciones, de las que ANCAP se haría cargo.

SEÑOR TIERNO ABREU.- El reemplazo de las garrafas que se comprueba están en malas condiciones será de cargo de ANCAP. En ese caso van a tener que conseguir un buen precio porque ANCAP no va a pagar más a esta empresa que a ACODIKE o a RIOGAS.

En lo que tiene que ver con las inversiones, debo decir que cuando las empresas invierten en predios de ANCAP --como es el caso de ACODIKE y RIOGAS-- la planta sigue siendo del ente aunque la pague ACODIKE y RIOGAS. ANCAP le paga cada kilo que pasó por la planta mediante una amortización, que tendrá un plazo de 10 a 15 años. Si el contrato queda sin efecto en la mitad del período, ANCAP le restituye la parte no amortizada. Pero esa planta figura en el activo de ANCAP. En este caso, ellos van a hacer la inversión en un predio que les pertenece; en consecuencia, ANCAP no se lo comprará.

SEÑOR PEREZ.- Si no entendí mal, usted expresó que Acodike y Riogas, desde el punto de vista administrativo, serían un departamento de ANCAP. ¿Figura así en el Presupuesto de ANCAP?

SEÑOR TIerno ABREU.- No; no figura en el presupuesto, pero funcionan como si lo estuvieran.

El precio que deben cobrar lo fija el Poder Ejecutivo y esas empresas perciben sus ganancias por hacer ese trabajo por cuenta y orden de ANCAP. En el presupuesto figura el costo de esto como un descuento que ANCAP hace en el precio. Es decir que tampoco hay un pago de honorarios por los que haya que pagar IVA, el que debería agregarse nuevamente porque ANCAP no puede descontarlo, ya que los combustibles no lo tienen. De lo contrario, habría que agregarle un 22% al precio total. Hemos acordado con la Dirección General Impositiva que este descuento sería de carácter comercial, de manera que no estamos evadiendo el IVA.

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de la Comisión agradezco la presencia del señor ingeniero Tierno Abreu en representación de ANCAP y la información que nos ha brindado.

SEÑOR TIerno ABREU.- Estamos a las órdenes por cualquier otra información adicional que deseen requerirnos.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 15 y 7 minutos)